ENCUESTA LATINOAMERICANA DE COHESIÓN SOCIAL

INFORME DE PRINCIPALES RESULTADOS

Eduardo Valenzuela

Septiembre de 2007

ENCUESTA LATINOAMERICANA DE COHESIÓN SOCIAL
INFORME DE PRINCIPALES RESULTADOS

La Encuesta Latinoamericana de Cohesión Social (ECosociAL) ha sido especialmente diseñada para estimar y comparar distintas dimensiones de la cohesión social en varios países de América Latina. ECosociAL 2007 es una encuesta realizada en hogares cara a cara, de carácter comparado que se aplica por primera vez en grandes ciudades de siete países latinoamericanos, en el marco del proyecto "Nueva Agenda de Cohesión Social para América Latina" (NACSAL). La población objetivo del estudio correspondió a los habitantes de 18 años o más, de ambos sexos, con nacionalidad del país, pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos de las principales ciudades incluidas en la investigación[1]. La muestra se distribuyó de manera proporcional al tamaño de dichas ciudades tomando como base el cálculo de la información censal más reciente. La muestra fue probabilística multietápica hasta la selección de los hogares o viviendas, mientras que la selección de entrevistados se realizó según cuotas de sexo y edad. Se utilizaron muestras que fluctuaron entre 1200 y 1700 casos que ofrecen estimaciones con márgenes de error razonables. Los detalles metodológicos del estudio se presentan en anexo.

Características del diseño metodológico y aplicación del cuestionario

País	Casos	Ciudades seleccionadas	Fecha del campo	Institución a cargo
Argentina	1.400	Gran Buenos Aires, Gran Rosario, Gran Córdoba, Gran Mendoza	Marzo-Abril	Universidad Católica de Buenos Aires
Brasil	1.700	Sao Paulo, Río de Janeiro, Salvador, Porto Alegre	Marzo-Mayo	Sensus
Chile	1.400	Gran Santiago, Valparaíso, Viña del Mar, Antofagasta, Concepción, Talcahuano, Temuco, La Serena, Coquimbo	Marzo-Abril	Pontificia Universidad Católica de Chile – Desuc
Colombia	1.400	Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla	Marzo-Mayo	Centro Nacional de Consultoría
Guatemala	1.200	Ciudad de Guatemala, Alta Verapaz, Chiimaltenango, Escuintla, Huehuetenango, Quetzaltenango, Sacatepequez, San Marcos, Suchitepequez	Marzo-Mayo	Borge y Asociados
México	1.500	Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Puebla	Marzo-Abril	IPSOS-Bimsa
Perú	1.400	Lima, Callao, Arequipa, Trujillo, Chiclayo	Marzo-Abril	Pontificia Universidad Católica de Perú - IOP

PERSPECTIVAS SOBRE COHESIÓN SOCIAL

Existen al menos dos perspectivas fundamentales para abordar el concepto de cohesión social. En la primera de ellas, la cohesión social se produce a través de una disposición específica de los individuos hacia la cooperación y compromiso cívico que forman el sostén de una sociedad civil fuerte y vigorosa ("teoría de la sociedad civil"). En la segunda, la cohesión social se produce en los marcos de una distribución equitativa de los recursos y oportunidades de bienestar que son el resultado de arreglos institucionales específicos ("teoría de la equidad"). Las teorías de la sociedad civil hunden sus raíces en la visión tocquevilliana acerca de la tradición asociativa de la sociedad norteamericana ("nation of joiners"), que ha sido retomada con especial vigor en las modernas teorías del capital social (Coleman, 1988; Putnam, 1993, 2000). La cohesión social se

[1] Debe tenerse en cuenta la limitación del estudio a población urbana que reside en grandes ciudades: los datos pueden tener algunas variaciones respecto de datos que representan al conjunto del país.

identifica en este caso con la capacidad de una determinada sociedad de producir confianza social, de generar redes de cooperación efectivas entre extraños y de comprometer el interés y el respeto público en las acciones individuales, con la particular capacidad de sancionar al que saca ventajas indebidas de la fuerza de la cooperación social (“free rider”). Las teorías de la cooperación o del capital social observan especialmente los montos de confianza interpersonal, la fortaleza de la asociatividad, la consistencia de las relaciones vecinales y de amistad (especialmente cuando ellas comprometen relaciones más lejanas, o “vínculos débiles” en la expresión de Granovetter) y la disposición al compromiso cívico (que no implica siempre confianza y participación propiamente política). Las formas más convencionales de confianza y cooperación entre próximos caen fuera de la teoría de la sociedad civil: los “vínculos fuertes”, la familia sobre todo, no logran ampliar el horizonte de las relaciones sociales e introducir una disposición de cooperación cívica: la sociedad civil no es la extensión de la familia, sino una realidad emergente que se produce en el contacto fructífero y vigoroso con quienes son extraños y diferentes. También los vínculos fuertes han sido tematizados como capital social negativo (“dark side of social capital”) que resulta de la absorción de los individuos en grupos de iguales y en la participación en redes de cooperación en ocasiones muy densas pero limitadas a los semejantes. Toda la literatura acerca de la sociedad civil está atravesada por esta crítica al exceso de integración (en el sentido también durkheimniano del ”suicidio altruista”) desde la organización criminal de los inmigrantes en torno a “mafias” hasta el neocomunitarismo que lamenta R. Sennett y la preocupación actual por la segregación residencial y educacional que limita los contactos socialmente relevantes a quienes son parecidos entre sí. Esta disposición a permanecer entre iguales se tematiza en su forma más negativa y perversa como discriminación social: la discriminación social o la hostilidad hacia lo que es diferente es simplemente el anverso del vigor que adquiere la identificación con lo propio. La amenaza más patente a la sociedad civil, sin embargo, proviene de fenómenos de desintegración que provocan de manera muy especial la violencia social y la criminalidad: no es tanto la discriminación, sino el temor la fuente principal de destrucción de la confianza y de la disposición hacia la colaboración. La preocupación por los efectos de la violencia criminal en la desorganización de los barrios es un buen ejemplo de esto: el aumento del temor, muchas veces en contextos de sociedades que envejecen aceleradamente, conduce a diferentes formas de repliegue y desconexión social que debilitan enormemente la consistencia de la sociedad civil.

Una segunda perspectiva para comprender la cohesión social remite más directamente al fundamento estructural de la vida social. La fuente de la cohesión social es la equidad: la capacidad de la sociedad de producir una distribución equitativa del poder o del bienestar mediante arreglos institucionales específicamente diseñado para este propósito. Al margen de esta distribución equitativa prevalece el conflicto que puede asumir variadas formas: el más conocido de los conflictos redistributivos en la sociedad moderna es el conflicto de clase, pero también deben considerarse los conflictos por la distribución de la estima, el reconocimiento y el poder que toman la forma de conflictos étnicos, religiosos o regionales (Green, Preston & Janmaat, 2006). Los problemas de cohesión no asumen tanto la forma de la desorganización y anomia social, sino de la polarización entre grupos o clases dentro de la sociedad que pueden escalar hacia el conflicto abierto, la hostilidad política y el uso de la fuerza en la resolución de las diferencias sociales. La preocupación europea por la cohesión social tiene que ver de manera muy especial con esta clase de conflictos: en particular, con la desestabilización del llamado estado de bienestar que resulta de disposiciones específicas hacia la responsabilidad democrática y solidaridad social de los diferentes grupos o clases sociales que componen la sociedad. Los conflictos inmigratorios por ejemplo plantean problemas especialmente sensibles para la legitimación del estado de bienestar: la disposición a ofrecer protección social a poblaciones mal asimiladas y largamente vistas como extrañas se resiente enormemente y disminuyen con ello los niveles de solidaridad social (Alesina, 2003). También en este caso, la cohesión social adquiere un lado oscuro en las múltiples soluciones autoritarias, e incluso totalitarias, que se han producido tras el desorden y los conflictos agonísticos de la vida social, en la tradición llamada hobessiana del estado nacional moderno. La polarización social se resuelve fatalmente a través de un golpe de autoridad que elimina las diferencias críticas de un plumazo, creando una falsa unanimidad a través de la exaltación de alguna ideología o sentimiento común. La amenaza autoritaria obliga siempre a atender de manera especial a los problemas de lealtad democrática y de legitimación de la violencia que se esconden detrás de los desequilibrios sociales. La parte buena de la cohesión social, en cambio, se consigue en el marco de arreglos que aseguran una distribución razonablemente equitativa de los bienes sociales. La cohesión social remite en este caso a la capacidad específica de la sociedad de producir instituciones y disposiciones específicas hacia la mediación de conflictos (Berger, 200X), que se identifican poderosamente con las instituciones democráticas.

En este estudio acerca de las principales dimensiones de la cohesión social en América Latina se han tenido en cuenta los motivos más característicos de ambas perspectivas. A primera vista, nuestros países ofrecen un panorama desolador en términos de cohesión social. En la primera parte, en efecto, se expondrán algunos indicadores de desorganización social que muestran la extrema debilidad de la sociedad civil, atravesada por niveles muy hondos de desconfianza y temor que muy probablemente resienten las disposiciones hacia la asociación y cooperación. En la segunda parte, se expone otro conjunto de datos que muestran, por su parte, las dificultades de integración institucional en poblaciones con escasísima confianza en el estado y niveles relativamente altos de inseguridad democrática. ¿Cómo se obtiene cohesión social cuando el fundamento cooperativo de la sociedad civil no existe y el estado se revela más bien incapaz de producir arreglos institucionales efectivamente equitativos? En la tercera parte, se exponen algunos datos sobre el papel que juega la movilidad social y la percepción de oportunidades, así como las inclinaciones fuertemente individualistas hacia el logro en la legitimación de la desigualdad social (Kluegel & Smith, 1986). En la cuarta parte, se ofrecen algunas estimaciones de los niveles subjetivos de polarización que muestran que los principales clivajes sociales - clase, etnia, religión y política- permanecen relativamente desactivados y que las diferencias sociales en todos estos planos no parecen alcanzar una magnitud crítica. En la quinta parte, se presentan datos sobre el estado de las solidaridades básicas, en particular la consistencia de los lazos familiares, en una perspectiva que intenta evaluar los niveles de apertura social que prevalecen en la base de la sociedad. En la última parte, se presentan datos acerca de la fortaleza de la identidad nacional en un contexto de bajísima fragmentación étnica o regional.

PRINCIPALES INDICADORES DE DESORGANIZACIÓN SOCIAL

En esta sección se presentan algunas de las principales dimensiones que estiman el estado y profundidad de la cohesión social preinstitucional. La medición de confianza social contempla dos indicadores: la frase “se puede confiar en la mayoría de las personas o hay que tener cuidado con ellas” y “la mayoría de la gente actúa correctamente con uno o la mayoría trata de aprovecharse”: los resultados muestran una elevadísima proporción de desconfianza interpersonal (66% para quienes marcan la opción negativa en ambas preguntas) con dos países fuera de norma, Brasil que muestra una tasa de desconfianza muy por encima del promedio (86%) y Argentina que se mantiene por debajo (47%). Estos resultados han sido confirmados por numerosos estudios (Inglehart, 200X). La medición de asociatividad muestra las declaraciones de participación en las principales organizaciones sociales: los datos incluyen solamente a quienes pertenecen y participan activamente, asistiendo a reuniones o trabajando gratuitamente, que alcanzan una proporción relativamente modesta de la población (27% que se dividen en 19% que participa en una y 8% adicional que lo hace en más de una). Los niveles de asociatividad mejoran en Guatemala, Perú y Chile aunque dentro de rangos de participación siempre discretos.

La medida de desorganización social se refiere a declaraciones específicas acerca de la calidad del barrio en que se vive: se ha considerado una serie de seis indicadores de trastornos barriales o residenciales, entre los cuales se han retenido tres para confeccionar este índice de desorganización social (vandalismo o ataques intencionales a la propiedad privada, robos y asaltos, y balaceras, riñas o violencia callejera: no se han considerado las declaraciones de “tráfico de drogas” que dependen demasiado de la existencia y magnitud del problema de drogas en cada país, y rayados o pintas en los muros o jóvenes dando vueltas por las calles sin hacer nada que tienen un comportamiento más idiosincrásico). Los resultados muestran que 28% de la población vive en barrios altamente desorganizados (mencionan los tres indicadores señalados), con reportes relativamente parejos en todos los países salvo Perú donde la desorganización residencial alcanza hasta 38% de la población. Las medidas de criminalidad y temor incluyen una serie de medidas de victimización y de inseguridad ante situaciones específicas: en el primer caso, se consideran los reportes victimización anual directa e indirecta (alguien que vive en su casa) para robo en la casa y en la calle e intimidación con arma de fuego y violencia cualquiera sea su origen. En el segundo caso, se consideran declaraciones de temor o inseguridad para cuando se está sólo en la casa de día o de noche o fuera de la casa, caminando por el barrio o en el centro de la ciudad al anochecer. En ambos casos, las declaraciones de victimización y temor son altas y parejas en todos los países, ambas afectan a alrededor del 40% de la población: declaraciones por encima del promedio sólo se observan en Perú para los reportes de victimización y Guatemala para los de temor.

Este conjunto de indicadores están estadísticamente relacionados entre sí: la correlación entre temor y victimización es siempre positiva en todos los países (coeficiente de Pearson de .13 al nivel 0,01 que fluctúa

entre .10 en Colombia y Perú y .18 en México). Lo mismo ocurre con la relación entre desorganización barrial, temor y victimización que alcanza coeficientes de .22 en ambos casos[2]. La desorganización de los barrios está más débilmente relacionada con la confianza social (Pearson= .095 y sólo en cinco países, en Brasil y México no se registra asociación significativa) y con asociatividad la relación sólo es significativa en Colombia y Perú.

TABLA 1: PRINCIPALES INDICADORES DE DESORGANIZACIÓN SOCIAL

	CONFIANZA SOCIAL			ASOCIATIVIDAD		DESORGANIZACIÓN BARRIAL			CRIMEN		TEMOR	
	Alta	Media	Baja	No participa	Participa	Baja	Media	Alta	No víctima	Víctima	Bajo	Alto
Total	12	21	67	73	27	29	44	28	60	40	62	38
Argentina	25	28	47	81	19	21	53	26	63	37	59	41
Brasil	3	10	86	77	23	30	53	17	68	32	62	38
Chile	10	27	63	67	33	31	43	26	57	43	62	38
Colombia	13	25	62	78	22	34	38	28	64	36	69	31
Guatemala	13	19	69	63	37	34	36	30	58	42	53	47
México	16	21	63	80	20	32	39	29	64	36	66	34
Perú	9	20	71	62	26	21	40	38	45	55	58	42

EsociAL 2007

EL PROBLEMA DE LAS ARMAS

Una medida indicativa del impacto de la desorganización social es la disposición de la población a tener armas de defensa personal. Esta disposición alcanza al 35% con una inflexión muy singular en Brasil que sólo marca 15%, mientras Chile, Guatemala, México y Perú superan el umbral del 40% de quienes consideran justificable poseer un arma de fuego en la casa para defenderse. Esta disposición varía considerablemente entre hombres donde alcanza al 41% y mujeres: entre los primeros alcanza a 41%, mientras que en las segundas solamente a 29%,pero no tiene variación socioeconómica significativa, entre los más pobres llega a 35% mientras que entre los más ricos marca 31%. Afortunadamente, la disposición a tener armas de fuego no guarda relación con la disponibilidad: solamente un 7% de la población declara que existe un arma en su casa, una cifra uniforme que no tiene variaciones nacionales de importancia, mientras que un 8% adicional no tiene armas, pero esperaría tenerla en un futuro próximo. La disponibilidad de armas tiene una fuerte gradiente socioeconómica: oscila monotónicamente entre apenas un 3% en el nivel socioeconómico bajo hasta un 15% en el alto, lo que indica que el ingreso es una variable muy significativa en el acceso a armas de fuego.

[2] La relación entre victimización, temor y cohesión social,sin embargo, no ha sido bien establecida. Se pueden apreciar particularmente las conclusiones de Andrés Villarreal y Braulio Silva, Social Cohesión, Criminal Victimization and Perceived Risk of Crime in Brazilian Neighborhoods, Social Forces, vol. 84, 3, 2006 que encuentran barrios de extrema pobreza (favelas) extremadamente inseguros que tienen altos niveles de cohesión social.

TABLA 2: LEGITIMIDAD Y TENENCIA DE ARMA DE DEFENSA PERSONAL

		LEGITIMIDAD		ARMAS		
		Sí, se justifica	No se justifica	Tiene	No tiene,pero espera tenerla	No tiene, no espera tenerla
País	Total	35	65	7	8	85
	Argentina	33	67	9	6	85
	Brasil	15	85	8	6	86
	Chile	43	57	7	8	85
	Colombia	29	71	6	8	85
	Guatemala	41	59	6	8	86
	México	41	59	5	7	88
	Perú	43	57	7	14	79

EL FRACASO DE LAS INSTITUCIONES

Las mediciones de confianza institucional han arrojado siempre resultados muy negativos en América Latina, al punto que lo que usualmente se mide es la magnitud de la desconfianza absoluta. En este estudio se han vuelto a medir los niveles de confianza declarada en una serie de instituciones políticamente relevantes: el gobierno, el congreso o parlamento y los alcaldes, ediles o intendentes según sea el caso de cada país. Los resultados agregados muestran bajísimos niveles de confianza que alcanzan apenas al 15% de la población (que declara tener al menos alguna confianza en tales instituciones) mientras que 47% declara tener poca o ninguna confianza en cada una de ellas. Estos umbrales de confianza oscilan bastante entre los distintos países: Chile que tiene la tasa más baja de desconfianza absoluta (35%), mientras que México (54%) y Guatemala (64%) alcanzan cifras muy por encima del promedio. En este estudio, se ha agregado una estimación de las variaciones que puede sufrir la confianza institucional cuando se pregunta por representantes cercanos de las instituciones comprometidas, en lo que se conoce como la paradoja Fenno[3] (Fenno, 199X). Este ejercicio se ha realizado para las tres instituciones que se han mencionado anteriormente: para el caso del gobierno se ha medido separadamente la confianza que despierta el presidente o la presidenta de la república; para el caso del congreso o parlamento, se ha estimado la confianza que suscitan los diputados del distrito en que vive (y eventualmente vota) el responderte y para el caso de los municipios se ha estimado la confianza que se deposita específicamente en el alcalde de la comuna o distrito donde vive. Las estimaciones de confianza no mejoran prácticamente en nada cuando se considera esta diferencia (el salto es de 15% a 17% en las proporciones de alta confianza), pero la desconfianza absoluta decrece significativamente con un descenso en las tasas agregadas de 48% a 39%. Esta ganancia en confianza próxima se produce invariablemente en los casos del gobierno y del municipio: los niveles declarados de desconfianza bajan cuando se evalúa al presidente(a) respecto del gobierno o cuando se evalúa alcalde, edil o intendente del lugar propio de residencia respecto de los alcaldes en general. En el caso del parlamento, sin embargo, el resultado es más inestable: en Argentina, Brasil o Colombia no se produce ninguna diferencia significativa entre la evaluación próxima y lejana del parlamento, pero en Chile y Perú especialmente, la confianza en diputados del propio distrito mejora notablemente la evaluación del congreso o parlamento en general.

[3] La paradoja Fenno llama la atención sobre el desfase que existe entre la magra evaluación pública del Congreso y las altísimas tasas de reelección parlamentarias. Esta paradoja ha sido explicada habitualmente por las ventajas de la incumbencia; sin embargo, muchos estudios han mostrado que existe una diferencia entre la evaluación que se hace de la legislatura y de los legisladores. Richard Fenno, 1975, “If, as Ralph Nader Says, Cngress Is “The Broken Branco”, How Come We Love Our Congressmen So Much”, in Norman J. Ornstein, ed. Congress in Change: Evolution and Reform. Newe York, Praeger. También Timothy E.Cook. 1979. Legislature vs. Legislator: a note on the paradox of congressional support. Legislative Studies Quarterly, IV, 1, 1979.

TABLA 3: ESTIMACIONES DE LA PARADOJA FENNO: DIFERENCIAS DE CONFIANZA LEJANA Y PRÓXIMA (% que declara poca o ninguna confianza en instituciones que se indican)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
El gobierno	48	60	50	51	78	63	63
El Presidente	42	52	44	40	75	62	56
El Congreso	75	73	71	79	82	74	83
Los diputados de su distrito	82	74	66	79	81	74	59
Los intendentes, alcaldes o ediles	71	72	55	66	72	67	62
El intendente, alcalde o edil de la ciudad donde vive	64	65	50	59	64	66	49
CONFIANZA LEJANA	44	47	35	42	64	54	47
CONFIANZA PRÓXIMA	37	37	27	31	57	51	34

ECosociAL 2007

LEALTAD DEMOCRÁTICA Y LEGITIMACIÓN DE LA VIOLENCIA

La estimación de lealtad democrática se ha realizado conforme al acuerdo que suscitan las frases "es mejor la democracia a cualquier otra forma de gobierno" (según un formato semejante al que utiliza la Encuesta Mundial de Valores, EMV, 200X que incluye como anverso la preferencia por "un gobierno de autoridad fuerte en manos de una persona" y "da lo mismo una u otra forma de gobierno) y "los derechos de las personas se deben respetar en toda circunstancia" que tiene como anverso una referencia a la criminalidad ("los criminales no deben tener los mismos derechos que las personas honestas"). En la estimación de lealtad democrática se ha procurado combinar una referencia a la forma de gobierno y otra a la extensión y profundidad con que deben respetarse los derechos constitucionales. La asociación entre ambas variables, sin embargo, es relativamente débil: la primera frase tiene una gradiente educacional muy pronunciada, la adhesión a una forma de gobierno democrática fluctúa entre tasas de 52% para quienes tienen educación primaria y 75% para quienes tienen educación superior, lo que coincide con todos los resultados de estudios comparables que encuentran siempre mayor lealtad democrática entre los mejor educados. La segunda frase, en cambio, no tiene ninguna sensibilidad al nivel educacional, 58% entre los que poseen educación primaria y 60% entre los que tienen superior. Los resultados muestran un acuerdo promedio de 61% con la primera frase y 58% con la segunda con variaciones nacionales que sitúan la adhesión democrática de Argentina muy por encima de todos los demás países. (Ver Encuesta Mundial de Valores)

TABLA 4: LEALTAD DEMOCRÁTICA

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Es mejor la democracia a cualquier otra forma de gobierno	75	64	55	51	53	60	63
Los derechos de las personas se deben respetar en toda circunstancia	62	49	51	63	59	61	61
*LEALTAD DEMOCRÁTICA	50	33	32	32	36	43	39

ECosociAL 2007 * Lealtad democrática 0 % que está de acuerdo con ambas frases

Las condiciones de vida democrática se han estimado a partir de la percepción de riesgo político que se observa respecto de: “decir lo que se piensa de la política y de los políticos”, “participar en partidos políticos de oposición”, “participar en manifestaciones contra la autoridad”, “ser detenido o maltratado por la policía sin razón aparente”, “que la autoridad o policía registre la casa sin orden judicial” y que “algún policía, juez o autoridad de gobierno exija un pago, coima o mordida por algo”. Este conjunto de ítems tiene un coeficiente de fiabilidad muy alto (Alfa de Cronbach= .818). La proporción que observa mucho riesgo respecto de estos eventos alcanza un promedio de 23% con fluctuaciones nacionales que van desde Chile, Argentina y Brasil con alrededor de 18% de riesgo y Guatemala y Colombia que marcan 29% y 31% respectivamente, los dos países con mayor inseguridad democrática. El riesgo más mencionado es el riesgo de corrupción: 30% de la población declara en promedio que se corre mucho riesgo de ser extorsionado por la autoridad, con declaraciones muy altas en Perú, Guatemala, México y Argentina y mucho más bajas en Chile y Brasil. El riesgo de maltrato policial es también alto (27%) y más parejo entre los distintos países con alguna inflexión hacia abajo en Argentina y Chile. Lo mismo ocurre con el riesgo de manifestar contra la autoridad (27%) esta vez con una excepción puramente argentina. Las demás menciones tienen declaraciones de riesgo menores, la probabilidad de la casa sea allanada ilegalmente reúne un 20%, con una mención especialmente alta en Guatemala, mientras que la probabilidad de hablar o participar en partidos o movimientos de oposición (alrededor de 15% en las declaraciones de mucho riesgo) aparecen específicamente altas en Colombia. Esta percepción de riesgo tiene sesgo socioeconómico cuyo punto de inflexión, sin embargo se produce en el nivel socioeconómico alto donde las declaraciones se contraen fuertemente (solamente 16% de declaración de riesgo): en todos los demás niveles las estimaciones son muy parecidas.

TABLA 5: INDICADORES DE RIESGO POLÍTICO (% que declara mucho/algún riesgo)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Decir lo que se piensa de la política	7	11	11	31	23	15	15
Participar en partidos políticos de oposición	8	12	11	25	22	14	15
Participar en manifestaciones contra las autoridades	18	28	27	39	30	23	27
Ser detenido o maltratado por la policía sin razón aparente	19	26	22	37	32	28	25
Que registren su casa sin orden judicial	12	16	16	26	30	23	22
Que algún policía, juez o autoridad le exija un pago, coima o mordida	32	20	18	29	36	36	44

ECosociAL 2007

También este estudio ha estimado los umbrales de legitimación de la violencia que existen en estos países. Se ha preguntado si es justificable que las personas que promueven o defienden determinadas causas usen la fuerza o la violencia. Tales causas comprenden “las minorías indígenas que reclaman sus tierras ancestrales” (violencia étnicamente motivada) y la “defensa del medio ambiente” (violencia medioambiental), “los pobres que reclaman mejores condiciones de vida” (violencia social) y violencia políticamente motivada, “cando se procura hacer cambios revolucionarios en la sociedad” (violencia revolucionaria) y cuando se trata de “oponerse a una dictadura” (violencia democráticamente motivada). Este conjunto de ítems arrojó un Alfa de Cronbach de .763. Los resultados muestran que el 28% considera siempre justificable el uso de la fuerza o de la violencia en una o más de las causas mencionadas: esta proporción fluctúa sobremanera entre un 17% en Brasil, el país que justifica menos la violencia, hasta 38% y 40% en Guatemala y México respectivamente. Las motivaciones de la violencia no arrojan demasiadas diferencias, salvo la violencia revolucionaria que aparece con una justificación muy menor. La aceptación del uso de la fuerza no está especialmente alojada en grupos de baja escolaridad donde podría abundar el descontento social, ni tampoco en los grupos de alta escolaridad sometidos a fuertes procesos de frustración relativa como los que respaldaron el ciclo de radicalismos políticos que sufrió el continente hace unas décadas. Con todo, la aceptación de la violencia social tiene una cierta gradiente de clase: 18% del nivel socioeconómico bajo justifica la violencia cuando

ésta proviene de los pobres que demandan mejores condiciones de vida contra solamente el 10% del nivel socioeconómico alto. La violencia étnica, por su parte, aparece ligeramente más aceptada por quienes se identifican con algún pueblo indígena (18%) respecto de los que no lo hacen (13%), aunque en general quienes declaran identidad étnica justifican más todas las formas de violencia. La justificación de la violencia es algo mayor entre los jóvenes aunque las diferencias etáreas son bastante moderadas (32% para la aceptación de alguna causal en el grupo de 18-29 años contra 25% en los grupos de mayor edad).

TABLA 6: LEGITIMACIÓN DE LA VIOLENCIA

	LEGITIMACION DE LA VIOLENCIA	Cuando las minorías indígenas reclaman sus tierras ancestrales	Cuando se procura hacer cambios revolucionarios en la sociedad	Cuando se defiende el medio ambiente	Cuando los pobres piden mejores condiciones de vida	Cuando las personas se oponen a una dictadura
	Legitima alguna violencia	Se justifica siempre	Se justifica siempre	Se justifica siempre	Se justifica siempre	Se justifica siempre
Total	28	13	8	16	16	15
Argentina	21	10	6	11	10	15
Brasil	17	8	5	11	8	7
Chile	26	10	4	11	12	17
Colombia	25	13	5	14	16	12
Guatemala	39	20	15	26	22	19
México	40	22	16	27	27	23
Perú	30	11	7	17	16	15

ECosociAL 2007

EXCLUSIÓN Y ALIENACIÓN

Dos medidas complementaria de distancia horizontal (exclusión) y distancia vertical (alienación) permiten observar la magnitud de los problemas de cohesión social. El sentimiento de exclusión se ha medido a partir de tres indicadores que versan sobre la calidad de la integración en la comunidad próxima: "en general lo que yo piense no le importa mucho a nadie", "siempre me dejan al margen de las cosas que ocurren a mi alrededor" y "siento que la gente que me rodea haría poco para ayudarme si me pasara algo" (Alfa de Cronbach de .647). El sentimiento de alienación contempla otros tres indicadores que versan sobre la calidad de la integración institucional: "a la gente que dirige el país no le importa lo que le pase a personas como uno", "las autoridades no harían nada si hubiera un problema grave en mi barrio o vecindario" y "la mayor parte de las personas con poder sólo tratan de aprovecharse de personas como yo" (Alfa de Cronbach de .680). La tasa de exclusión (proporción que marca muy de acuerdo o de acuerdo en los tres ítems) alcanza a 17%, con variaciones nacionales que fluctúan entre 8% y 12% en Argentina, Brasil y Chile hasta 34% en Guatemala. La tasa de alienación, por su parte, alcanza a 46%, con muy poca variación nacional, lo que confirma los bajísimos niveles de integración institucional que prevalecen en estos países. El sentimiento de exclusión y alienación tiene un sesgo socioeconómico relativamente moderado: tiende a elevarse en el nivel socioeconómico bajo en proporciones que alcanzan hasta 26% en distancia social y 51% en distancia institucional.

TABLA 7: TASAS DE ALIENACIÓN EN POBLACIÓN TOTAL Y POBLACIÓN DE NIVEL SOCIOECONÓMICO BAJO

	EXCLUSIÓN	ALIENACIÓN	EXCLUSIÓN	ALIENACIÓN
	POBLACIÓN TOTAL		POBLACIÓN NSE BAJO	
Total	17	46	26	51
Argentina	8	53	15	59
Brasil	12	43	22	48
Chile	12	43	19	58
Colombia	19	38	23	44
Guatemala	34	48	39	47
México	17	44	20	54
Perú	21	51	29	53

EcosociAL, 2007

IMPORTANCIA DE LA MOVILIDAD EDUCATIVA

Las declaraciones de movilidad educativa intergeneracional son importantes en todos los países sin excepción. La proporción de hombres de 25 años y más que reporta tener un nivel educativo mayor que sus padres alcanza a 46%, mientras las mujeres que declaran lo mismo respecto de sus madres es 49%. La movilidad por niveles educativos depende de los ritmos de escolarización que alcanzan los países: en Argentina, Chile y Perú la movilidad educacional se concentra en el paso de secundaria a superior, mientras que en otros países como Brasil, Colombia y México prevalece el paso de primaria a secundaria. Todos los países mantienen pautas de movilidad educacionales muy parecidas según género: las mujeres reportan niveles de movilidad muy similares a los de los hombres, salvo en Guatemala donde las mujeres declaran menos movilidad relativa respecto de los hombre y Perú donde ocurre lo contrario. La movilidad de los hijos/hijas de 25 años y más respecto de sus padres/madres encuestados es todavía más alta sobre todo en países de desarrollo educacional más recientes: 51% de los padres reconoce tener al menos un hijo con un nivel completo de escolaridad mayor que el suyo propio, mientras que 58% de las madres reconoce tener una hija en la misma situación. También los datos muestran que los ritmos de movilidad educativa aumentan significativamente en las generaciones más jóvenes, aunque tiende a detenerse en la última generación: en la generación de 60 años y más, sólo un tercio de la población experimentó movilidad educativa (la mayor parte de ella concentrada en el paso de primaria y secundaria), mientras que en la generación de 40-49 años, lo mismo que en la de 30-39 años, esa experiencia abarcó la mitad de la población (con un énfasis mayor en el paso de secundaria a superior) (datos no mostrados)

TABLA 8: ESTIMACIONES DE MOVILIDAD EDUCATIVA INTERGENERACIONAL

	movilidad educativa hombres 25 años o más respecto a sus padres					movilidad educativa mujeres 25 años o más respecto a sus madres				
	primaria a secundaria	secundaria a superior	primaria a superior	horizontal	descendente	primaria a secundaria	secundaria a superior	primaria a superior	horizontal	descendente
Total	27	13	6	50	4	31	12	6	48	3
Argentina	13	17	1	64	4	17	24	2	53	4
Brasil	31	11	5	50	4	38	10	4	45	3
Chile	20	22	3	51	3	28	16	4	47	5
Colombia	35	7	9	45	4	41	9	7	40	3
Guatemala	30	8	9	49	4	29	5	5	59	2
México	36	8	7	45	3	33	6	6	53	1
Perú	22	18	11	47	3	30	16	16	36	1

ECosociAL 2007

LAS EXPECTATIVAS DE MOVILIDAD SOCIAL

Los datos sobre movilidad social provienen de la clasificación que realizan los encuestados en una escala de 10 puntos: con este método se han obtenido percepciones de movilidad intrageneracional experimentada (comparación entre autoposicionamiento actual y hace diez años) y movilidad intergeneracional experimentada (comparación con posicionamiento que se hace de los padres cuando se tenía 15 años). También se han obtenido expectativas de movilidad intrageneracional (comparación entre autoposicionamiento actual y dentro de diez años) y expectativas de movilidad intergeneracional (comparación con posicionamiento que hace de los hijos cuando tengan la edad actual del responderte). Los resultados que se presentan en las tablas de más abajo distinguen entre desplazamientos de distancia larga (movimientos de dos o más casilleros en la escala de 10 puntos hacia arriba o hacia abajo) y de distancia corta (movimientos de sólo un casillero). La movilidad experimentada tiende a repartirse más o menos equitativamente entre quienes se han movido hacia arriba, hacia abajo y quienes se han quedado en la misma posición: en el caso de la movilidad intrageneracional (respecto de hace 10 años, en población de 30 años y más) un 40% declara movilidad ascendente contra un 30% que declara movilidad descendente y otro 30% que no ha registrado movimiento alguno. En el caso de la movilidad intergeneracional (respecto de los padres) las declaraciones de movilidad ascendente se incrementan ligeramente hasta 43%. Estos reportes son bastante similares en todos los países, salvo Argentina que arroja declaraciones de movilidad descendente mucho mayores que el promedio en ambos casos. Las expectativas de movilidad social, en cambio, se inclinan decididamente a favor de movimientos ascendentes: casi el 70% de la población considera que ascenderá socialmente en los próximos diez años y más del 80% espera que los hijos mejoren su posición social. Todas estas expectativas se concentran en movimientos de distancia larga y atraviesan de manera similar a todos los países. Debe observarse que las percepciones de movilidad intrageneracional son muy sensibles a la edad: la experiencia de movilidad ascendente en los últimos 10 años es siempre mayor entre los más jóvenes (varía de 29% para quienes tienen entre 60 años y más a 44% entre quienes tienen entre 30-39) y lo mismo ocurre con las expectativas de movilidad dentro de 10 años (que varían de 22% a 56% entre esos tramos de edad). Las percepciones de movilidad intergeneracional, sin embargo, no sufren estas variaciones: las declaraciones de movilidad respecto de los padres se mantienen invariables en todos los grupos de edad y las expectativas respecto de los hijos son igualmente optimistas.

TABLA 9: MOVILIDAD INTRA E INTER GENERACIONAL EXPERIMENTADA

	movilidad intrageneracional experimentada					movilidad intergeneracional experimentada				
	descendente distancia larga	descendente distancia corta	horizontal	ascendente distancia corta	ascendente distancia larga	descendente distancia larga	descendente distancia corta	horizontal	ascendente distancia corta	ascendente distancia larga
Total	19	11	30	18	22	19	13	25	20	23
Argentina	26	12	33	13	16	27	15	25	16	18
Brasil	19	18	25	18	20	18	11	26	21	24
Chile	21	10	31	18	21	19	11	24	21	25
Colombia	20	10	33	18	19	20	13	24	24	18
Guatemala	10	8	30	20	31	14	11	27	19	29
México	18	10	27	18	27	16	12	24	20	28
Perú	18	11	30	20	20	21	14	27	21	17

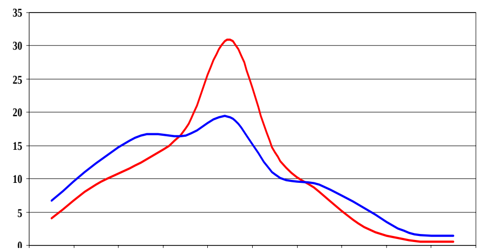
ECosociAL 2007

TABLA 10: EXPECTATIVAS DE MOVILIDAD INTRA E INTERGENERACIONAL

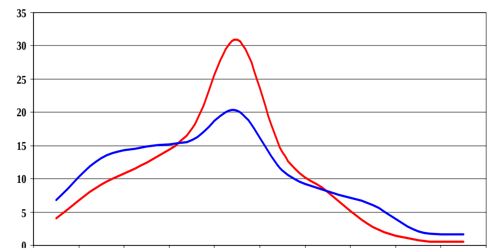
	expectativa de movilidad intrageneracional					movilidad intergeneracional experimentada				
	descendente distancia larga	descendente distancia corta	horizontal	ascendente distancia corta	ascendente distancia larga	descendente distancia larga	descendente distancia corta	horizontal	ascendente distancia corta	ascendente distancia larga
Total	4	5	22	18	51	19	13	25	20	23
Argentina	5	4	31	19	41	27	15	25	16	18
Brasil	4	4	15	15	62	18	11	26	21	24
Chile	4	6	25	18	47	19	11	24	21	25
Colombia	4	5	19	15	56	20	13	24	24	18
Guatemala	3	4	23	18	52	14	11	27	19	29
México	4	7	25	21	43	16	12	24	20	28
Perú	2	3	21	21	53	21	14	27	21	17

ECosociAL 2007

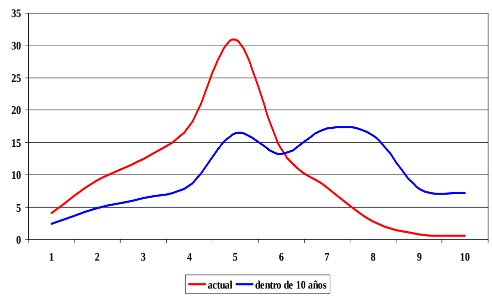
MOVILIDAD INTRAGENERACIONAL EXPERIMENTADA
COMPARACIÓN ENTRE POSICIÓN ACTUAL Y HACE DIEZ AÑOS
POBLACIÓN DE 30 AÑOS Y MÁS
ECOSOCIAL,2007



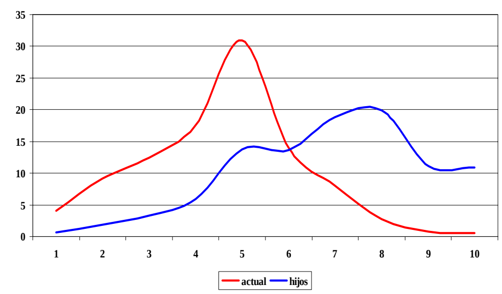
MOVILIDAD INTERGENERACIONAL EXPERIMENTADA
COMPARACIÓN ENTRE POSICIÓN ACTUAL Y POSICIÓN DE PADRES CUANDO SE TENÍA ALREDEDOR DE 15 AÑOS
ECOSOCIAL,2007



EXPECTATIVA DE MOVILIDAD INTRAGENERACIONAL
COMPARACIÓN ENTRE POSICIÓN ACTUAL Y DENTRO DE DIEZ AÑOS
ECOSOCIAL,2007



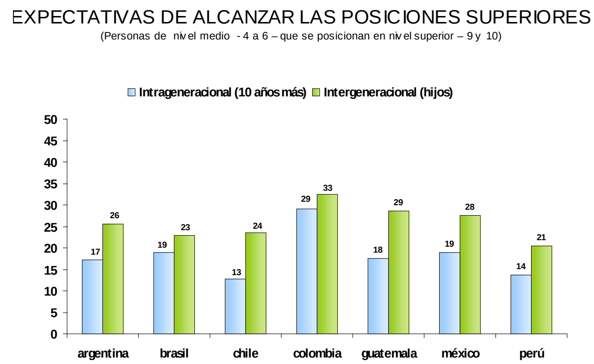
EXPECTATIVA DE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL
COMPARACIÓN ENTRE POSICIÓN ACTUAL Y DE HIJOS CUANDO TENGAN EDAD ACTUAL DEL RESPONDENTE
ECOSOCIAL, 2007



Las expectativas se mantienen consistentemente altas en las dos transiciones críticas de la estratificación social: la probabilidad de salir de las posiciones inferiores de la escala social (o salir de la pobreza) y la probabilidad de alcanzar las posiciones superiores (o alcanzar la elite). La expectativa de salir de la pobreza se define como la proporción de aquellos que se autoposicionaron en el extremo bajo de la escala social (posiciones 1, 2 o 3), pero que esperan que ellos mismos o sus hijos alcancen una posición intermedia o superior (posición 5 o más). La expectativa de movilidad intrageneracional para quienes se califican como pobres alcanza un promedio de 44%, con cumbres bastante significativas en Brasil y Guatemala (56%), mientras que la expectativa de movilidad intergeneracional es eleva hasta 67%, con una depresión en Colombia (54%) que junto con México se muestra como el país con pobres menos optimistas. La expectativas de movilidad intrageneracional (a diferencia de la intergeneracional) es extremadamente sensibles a la edad: la esperanza de salir de la pobreza, por ejemplo, fluctúa entre 65% entre los pobres del grupo joven (18-29 años) hasta apenas 19% entre los adultos mayores de 60 años, en una gradiente completamente monotónica.

Las expectativas de alcanzar posiciones de elite se ha calculado a partir de la proporción de quienes se autoposicionaron en posiciones intermedias de la escala social (posiciones 4, 5 y 6) y que esperan que ellos mismos o sus hijos alcancen las posiciones superiores de la escala social (posiciones 9 y 10). Los resultados muestran expectativas mucho más moderadas que alcanzan apenas a 12% para la expectativa intrageneracional y 20% para la intergeneracional. La percepción de barreras en la estructura social se encuentran claramente en el acceso a las posiciones superiores (probabilidad de alcanzar las posiciones de elite) más que en la salida de las posiciones inferiores (probabilidad de dejar de ser pobres): solamente Colombia no muestra este patrón tan claramente y muestra barreras de acceso igualmente importantes tanto abajo como arriba (Torche, 2007).





LEGITIMACIÓN DE LA DESIGUALDAD SOCIAL

Un aspecto decisivo en la percepción de la estructura social es el conjunto de creencias y actitudes respecto de la distribución de la riqueza. Muchos estudios han mostrado que una opinión favorable acerca de la disponibilidad de oportunidades y explicaciones fuertemente individualistas acerca del logro contribuyen a legitimar la desigualdad social (Kluegel & Smith, 1986). Algunos resultados en esta dirección se muestran en las tablas de más abajo. La percepción de oportunidades se ha medido a través de una serie de 6 indicadores: dos de ellos se refieren directamente a percepción de oportunidades educativas (probabilidad de terminar la enseñanza secundaria y de ingresar a la universidad), y otros cuatro se refieren a oportunidades generales de bienestar (salir de la pobreza, establecerse independientemente, adquirir una vivienda propia y ascender laboralmente cuando se es una mujer) (Alfa de Cronbach= .763). La percepción de oportunidades educativas se mantiene relativamente abierta: alrededor del 46% considera que la probabilidad de terminar secundaria es alta o muy alta en sus respectivos países y 34% considera lo mismo respecto de la enseñanza universitaria. Esta percepción tiende a caer cuando se consideran los demás indicadores, especialmente la probabilidad de un pobre de salir de la pobreza: solamente 20% considera que existe una buena probabilidad de que ocurra algo semejante (cosa que contrasta, por lo demás, con el optimismo de los propios pobres acerca de su probabilidad de salir de la pobreza). La probabilidad de establecerse y prosperar independientemente mejora a 38% con las excepciones de Argentina (25%) y Brasil (24%) que aparecen como países ambientes menos favorables para el emprendimiento. Las oportunidades laborales de la mujer aparecen bastante abierta:, 51% considera que la mujer tiene buenas posibilidades de sobresalir en su trabajo, mientras que la probabilidad de adquirir una vivienda propia alcanza a 33% con proporciones inusualmente bajas otra vez en Argentina (16%) y Brasil (17%).

TABLA 12: PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Un joven común y corriente de terminar su enseñanza secundaria	53	39	59	44	40	52	30
Un joven inteligente pero sin recursos de entrar a la universidad	34	35	29	29	36	40	33
OPORTUNIDADES EDUCATIVAS	26	23	30	20	23	33	17
Un pobre de salir de la pobreza	15	12	19	18	30	29	20
Cualquier persona de iniciar su propio negocio y establecerse independientemente	25	24	44	41	42	47	45
Una mujer de alcanzar una buena posición en el trabajo	50	40	57	55	49	53	52
Cualquier trabajador de adquirir su propia vivienda en un tiempo razonable	16	17	45	37	40	49	33
OPORTUNIDADES TOTALES	9	6	12	12	18	22	9

ECosociAL 2007

El segundo elemento importante que es necesario considerar es la percepción acerca de la legitimidad de la riqueza y de la pobreza. En esta área se evaluaron por separado las razones de la riqueza y de la pobreza en dos pares de sentencias: el primer par apunta a razones adscriptivas (dinero heredado, influencia y contactos en el caso de la riqueza y pobreza heredada y discriminación social en el caso de la pobreza); el segundo par reúne razones adquisitivas o de logro (iniciativa y trabajo duro en el caso de la riqueza y flojera, falta de iniciativa, vicios y alcoholismo en el caso de la pobreza). Los resultados muestran un notorio desbalance hacia las respuestas adquisitivas o de logro en ambos casos (con la notoria excepción de Argentina donde este desequilibrio no se produce y las respuestas se balancean entre ambos polos): el 38% da respuesta consistentemente adquisitivas cuando se trata de la riqueza, mientras que sólo el 15% entrega razones adscritas; el caso de la pobreza es similar, también un 38% da respuestas adquisitivas contra solamente 11% que da respuestas adscritas. Aunque con diferente intensidad, la cultura del logro se impone claramente sobre la de la adscripción y esto ocurre horizontalmente en todos los estratos sociales: tanto la riqueza como la pobreza se asocian más al esfuerzo y al mérito que al origen, la fatalidad o el sistema social. Con estos datos, se ha estimado, por último, un índice de legitimación de la desigualdad social tomando el conjunto de respuestas que se inclinan decididamente hacia razones adquisitivas para explicar la riqueza y la pobreza (al menos 3 de los 4 posibilidades tienen este orientación): el resultado indica tasas de legitimación de la desigualdad que pueden alcanzar hasta 61% y 65% en México y Perú respectivamente, aunque ceden bastante en los casos de Brasil (39%) y sobre todo Argentina (31%). Estas tasas de legitimación son mayores en el nivel socioeconómico bajo respecto del alto: la gradiente va de 56% en el NSE bajo hasta alcanzar 46% en el NSE alto.

TABLA 13: LEGITIMACIÓN DE LA DESIGUALDAD SOCIAL

	LEGITIMA DESIGUALDAD		Legitimidad riqueza			Legitimidad pobreza		
	No	Si	No	Mixtos	Si	No	Mixtos	Si
Total	48	52	15	47	37	11	50	38
Argentina	66	34	26	48	25	21	51	27
Brasil	59	41	19	52	29	11	61	27
Chile	47	53	18	46	35	10	46	44
Colombia	50	50	15	47	38	13	52	35
Guatemala	43	57	7	54	40	6	56	38
México	38	62	13	44	43	7	42	50
Perú	33	67	6	38	55	10	44	45

ECosociAL 2007

EL ESTADO DE LAS POLARIZACIONES

Este estudio ha intentado estimar los niveles de polarización que existen en el plano de las percepciones y actitudes de la población. Se han considerado 4 tipos de polarización: polarización socioeconómica (o de clases), polarización política, polarización religiosa y polarización étnica. El concepto de polarización reúne dos determinaciones simultáneas: una alta identificación con el grupo de pertenencia y una hostilidad igualmente alta hacia el grupo de no-pertenencia. Los niveles de polarización pueden debilitarse sea porque la hostilidad hacia un grupo determinado no va acompañada de identificación con el grupo propio, sea porque la identificación con el grupo propio no va acompañada de hostilidad hacia otros grupos determinados (La Plata, 2006). Las estimaciones de polarización socioeconómica se han realizado para la clase media y la clase baja (se ha dejado fuera del análisis la clase alta que reúne muy pocas menciones). La tabla XX muestra las tasas de identificación total (a) y las tasas de identificación neta (b) con la clase media (quienes se identifican con la clase media y declaran que tiene mucho en común con las personas que pertenecen a ella). En los siguientes renglones se muestra la tasa de hostilidad de la clase media hacia los ricos (c). La información sobre polarización se muestra en los últimos renglones: la proporción de personas que se identifican realmente con la clase media y que marcan una distancia igualmente fuerte hacia la clase alta (d) y esa misma proporción tomando como base de cálculo la población total (e). Lo mismo se ha hecho para quienes se identifican con la clase baja o genéricamente como pobres. La identificación de clase tiene una estructura muy similar en todos los países, salvo en Brasil donde la proporción que se identifica con la clase media es muy baja (23% contra un promedio de 42%) e inversamente, la proporción de los que se identifican con la clase baja o media baja es muy alta (65% contra un promedio de 49%)[4] La identificación neta con ambas clases (se identifica con alguna clase y considera que tiene mucho o bastante en común con ella) tiende a bajar los montos de identificación: la identificación con la clase media se deteriora mucho en todos los países salvo en Argentina y Chile que se muestran como los países con mayor identidad de clase media, 44% y 41% de identificación neta respectivamente, contra un promedio de 32% y una tasa brasileña de apenas 17%. La identificación neta con la clase baja disminuye considerablemente (desde 49% hasta 30% que considera tener mucho o bastante en común con los pobres), pero no ofrece fluctuaciones nacionales importantes salvo la cifra brasileña que se ha indicado. Las tasas de polarización se han medido solamente con respecto a la clase alta (o genéricamente ricos) que constituyen el meollo de la hostilidad de clase: la hostilidad de los pobres hacia la clase media y de la clase media hacia los pobres marca proporciones muy poco significativas. Estas estimaciones indican tasas de polarización de 20% en la clase media (fuerte identificación con clase media y hostilidad hacia la clase alta) y 47% en la clase baja (fuerte identificación con la clase baja y hostilidad hacia la clase alta). Las fluctuaciones nacionales son muy moderadas: Argentina tiende a ofrecer las tasas de polarización más altas en ambos casos, 26% en la clase media y 58% en la clase baja, con lo que su tasa de polarización económica total se coloca claramente por encima del promedio.

[4] La identificación brasileña con la clase media sigue siendo baja aún cuando se controla por nivel socioeconómico.

TABLA 14(A): ESTIMACIÓN DE POLARIZACIÓN SOCIOECONÓMICA (CLASE MEDIA)

	Total	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
a/Identificación total con clase media	42	49	23	47	43	50	47	40
b/ Identificación neta con clase media	32	44	17	41	34	29	34	26
c/ Hostilidad clase media/ricos	22	28	21	23	21	16	27	17
d/ Polarización relativa clase media/ricos	20	26	22	20	18	15	24	14
e/ Polarización absoluta clase media/ricos	7	12	4	8	6	4	8	4

EcosociAL, 2007

TABLA 14 (B): ESTIMACIÓN DE POLARIZACIÓN SOCIOECONÓMICA (CLASE BAJA)

	Total	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
a/Identificación total con clase baja	49	45	65	47	42	41	44	50
b/ Identificación neta con clase baja	30	32	42	29	27	24	26	28
c/ Hostilidad clase baja/ricos	43	54	38	50	37	34	51	39
d/ Polarización relativa clase baja/ricos	47	58	45	51	40	33	52	47
e/ Polarización absoluta clase baja/ricos	14	18	19	15	11	8	13	13

EcosociAL, 2007

Un procedimiento similar se ha utilizado para estimar polarización política: en este caso se ha considerado la identificación total con el gobierno (a), la distancia total con el gobierno (b) y la estimación de la tasa de polarización (c) (quienes se identifican con el gobierno y rechazan la oposición). Lo mismo se ha hecho para quienes se identifican con la oposición y rechazan el gobierno (f): la sumatoria de ambos grupos polarizados sobre el total de la población se muestra en el renglón (g). Estas estimaciones indican niveles muy bajos de identificación, pero también de hostilidad hacia el gobierno: hay países con saldos positivos (mayor adhesión que rechazo al gobierno),Colombia sobre todo, también Argentina y Chile, y hay países con saldos negativos, particularmente Guatemala y México. A diferencia del gobierno, la oposición suscita mucho menor identificación y produce mayor distancia de manera que siempre presenta un balance de saldo negativo. Los niveles de polarización relativa alcanzan un 35% entre quienes se identifican con el gobierno y 24% entre quienes lo hacen con la oposición: en todos los casos, los partidarios del gobierno están más polarizados que los partidarios de la oposición, salvo en México donde la tasa es similar entre ambos grupos. La tasa de polarización política chilena es la más alta de este grupo de países, alcanza hasta el 47% de quienes adhieren al gobierno y al 37% de quienes adhieren a la oposición. La tasa absoluta de polarización política, sin embargo, suele ser muy baja debido a los bajos niveles de identificación política que existen en prácticamente todos los países (ver más adelante).

TABLA 15: ESTIMACIÓN DE POLARIZACIÓN POLÍTICA

	Total	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
a/Identificación total con gobierno	26	35	23	31	41	14	18	17
b/ Hostilidad total con gobierno	22	20	20	23	19	29	26	21
c/ Identificación total con oposición	11	6	8	16	13	9	18	6
d/ Hostilidad total con oposición	37	40	30	40	41	40	29	42
e/ Polarización gobierno/oposición	35	39	26	47	42	15	25	33
F/ Polarización oposición/gobierno	24	24	15	37	26	4	25	21

EcosociAL, 2007

La estimación de polarización religiosa, por su parte, reúne los mismos elementos que las anteriores: en los primeros renglones se muestran las tasas de identificación totales y netas de católicos, evangélicos y quienes declaran no tener ninguna religión, agnósticos o ateos. Las tasas de identificación netas se han calculado de la misma manera que en el caso de la identificación de clase: proporción de quienes se identifican con alguna religión /no religión y consideran que tienen mucho o bastante en común con las personas que comparten su identificación. En los siguientes renglones se estiman la tasas de polarización relativas de la misma manera como se ha hecho anteriormente: proporción que se identifica realmente con alguna religión y marca una distancia igualmente fuerte con otra. La identificación religiosa sigue un patrón bastante conocido: la mayor parte de la población se declara católica, especialmente en México (86%), Perú (78%) y Colombia (77%). La religión evangélica es muy importante en Guatemala (34%) y alcanza todavía proporciones relevantes en Brasil, 20% que combinadas con espiritismo (6%) y umbanda, candomblé u otras religiones de origen africano (2%) entrega una menor proporción de católicos (61%). La proporción de personas que no declara religión es siempre menor al 10%, salvo en Chile (18%) y Argentina (16%): entre éstos, sin embargo, los que se declaran ateos/agnósticos no superan nunca el 3%. La tasa de identificación neta de los católicos (se identifican como católicos y declaran tener mucho o bastante en común con personas que son católicas) baja considerablemente, de 71% a 48%, especialmente en México que es el país con una mayoría católica más amplia. También la identificación neta con no creyentes baja muy ostensiblemente, y por ello las estimaciones de polarización en este grupo se vuelven muy inseguros. Las estimaciones de polarización religiosa indican tasas de 32% de católicos polarizados con evangélicos y solamente 18% de evangélicos polarizados con católicos: la polarización católica es más alta en países con bajos montos de evangelismo como México (49%) y Colombia (42%), pero disminuye mucho en Guatemala y Brasil (18%) que son países con mayor evangelismo. La polarización evangélica respecto de los católicos es también inusualmente fuerte en México (36%). Las tasas de polarización aumentan respecto de los no creyentes hasta casi 60% entre católicos y evangélicos por igual, lo que muestra dificultades específicas en el contacto con la increencia religiosa que se replican en parte entre los no creyentes que se revelan bastante polarizados respecto de católicos (29%) y sobre todo evangélicos (52%).

TABLA 16: ESTIMACIONES DE POLARIZACIÓN RELIGIOSA

	Total	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
a/Identificación total con católicos	71	71	61	63	77	57	86	78
b/ Identificación neta con católicos	48	50	39	42	58	45	54	47
c/ Polarización católicos/evangélicos	32	31	18	29	42	18	49	31
d/ Polarización católicos/ninguna religión	59	48	48	64	75	50	61	63
e/ Identificación total con evangélicos	14	8	20	15	9	34	3	13
f/ Identificación neta con evangélicos	12	8	14	13	8	30	2	11
g/ Polarización evangélicos/católicos	18	13	18	21	14	18	36	18
h/ Polarización evangélicos/ninguna religión	59	61	62	64	64	48	74	64
i/ Identificación total con ninguna religión	10	16	8	18	8	7	6	5
j/ Identificación neta con ninguna religión	3	7	3	5	2	1	2	2
k/ Polarización ninguna religión/católicos	28	28	37	25	26	17	36	16
l/ Polarización ninguna religión/evangélicos	51	53	38	54	48	sd	66	53

EcosociAL, 2007

La estimación de polarización étnica sigue el mismo procedimiento que se ha utilizad anteriormente. En los primeros renglones se observa la identificación étnica o racial de la población: la autoidentificación como blanco fluctúa enormemente entre un 63% en Argentina hasta un 13% en México y 8% en Perú, que aparecen como los dos países mestizos por excelencia. La identidad indígena sólo es significativa en Guatemala (23%), mientras que la negra lo es en Brasil (17%): en este último caso, la identificación neta como negro (se identifica como negro y declara que tiene mucho o bastante en común con las personas de ese color) cae estrepitosamente a 7%, cosa que no ocurre con la identificación indígena. La polarización blanco/indígena es escasísima en ambos sentidos, sobre todo en Guatemala (9% en uno u otro sentido), aunque crece bastante en Perú (22% de blanco polarizado con indígena y 13% de indígena polarizado con blanco) y, sobre todo en México (34/17%) y Chile (37/10%%, siempre con más dificultades de aceptación entre blancos que indígenas). La polarización blanco/negro en Brasil asimismo es apenas de 6/7% en ambos sentidos. La hostilidad racial de las personas que se consideraron mezcladas es también insignificante: la hostilidad mestiza (mezcla de blanco con indígena) hacia el mundo blanco es apenas de 5%, mientras que la del mulato (mezcla de blanco con negro) es de 3% (datos no mostrados). Este estudio sólo detecta dificultades en el contacto racial entre blancos e indígenas en Chile y México: las tasas de polarización étnica en los países de mayor diversidad racial, Guatemala y Brasil son muy poco considerables.

TABLA 17: ESTIMACIONES DE POLARIZACIÓN ETNICA

	Total	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
a/Identificación total con blanco	34	63	43	43	37	29	13	8
b/ Identificación neta con blanco	29	57	34	40	33	24	10	5
c/ Polarización blanco/indígena	34			37		9	34	21
d/ Polarización blanco/negro	11		8		13			20
e/ Identificación total con indígena	5			2		23	6	6
f/ Identificación neta con indígena	4			2		19	5	5
g/ Polarización relativa indígena/blanco	12			10		9	17	13
i/ Identificación total con negro	4		17		4			
j/ Identificación neta con negro	1		7		2			
k/ Polarización relativa negro/blanco	6		6		6			
l/ Indentificación total con mezclas	57	37	40	55	59	48	81	86

EcosociAL, 2007

La tabla XX muestra las tasas absolutas de polarización en los distintos países en las cuatro dimensiones consideradas. Debe observarse que la tasas de polarización absoluta depende doblemente de la magnitud de la identificación con un determinado grupo y de la magnitud del rechazo que despiertan grupos diferentes. La polarización de clase (la proporción agregada de hostilidad hacia la clase alta entre quienes se identifican realmente como clase media y clase baja) alcanza al 21% de la población total, sin mayores diferencias nacionales salvo para Argentina donde alcanza al 30%. La polarización política ha sido estimada en apenas 12%, con países como Chile y Colombia alcanzando el umbral máximo de 20%, en un contexto de escasísima identificación política tanto con el gobierno como con la oposición. La polarización religiosa arroja resultados mayores, 38% con tasas muy parejas entre los distintos países salvo en Colombia que llega a 52%, fuertemente influida por la distancia católica respecto del mundo de evangélicos y no creyentes. La polarización étnica, por último, ofrece una cifra muy exigua de sólo 8% con un punto máximo en Chile de 15% que debe atribuirse a la distancia blanca respecto del mundo indígena. La polarización de clase y la polarización política es sensible al nivel socioeconómico aunque en direcciones contrarias: la primera aumenta a medida que se desciende de nivel socioeconómico (en una oscilación que va de 10% a 27%, casi tres veces más alta en el socioeconómico bajo), mientras que la segunda sigue un movimiento inverso aunque menos pronunciado. La polarización religiosa es más sensible al nivel educacional, disminuyendo monotónicamente a medida que aumenta la educación, en un orden de variación que 44% entre quienes tienen solamente educación primaria hasta 33% entre quienes tienen educación superior. Es importante mencionar también que todas las polarizaciones aumentan sistemáticamente con la edad: la polarización de clase, por ejemplo, se eleva de 16% entre los jóvenes hasta 26% entre los adultos mayores, la polarización política y étnica se duplica entre estos extremos de edad y lo mismo sucede con la polarización religiosa que oscila entre 33% y 46% en la escala de edad (datos no mostrados).

TABLA 18: TASAS DE POLARIZACIÓN ABSOLUTAS

	POLARIZACION ECONÓMICA	POLARIZACION POLITICA	POLARIZACION RELIGIOSA	POLARIZACIÓN ÉTNICA
Total	21	12	38	8
Argentina	30	15	35	
Brasil	23	7	30	3
Chile	23	20	39	15
Colombia	17	21	52	4
Guatemala	12	2	38	4
México	21	9	37	4
Perú	17	7	38	3

ECosociAL 2007

LAS SOLIDARIDADES BÁSICAS

En este estudio se ha estimado dos medidas relacionadas de solidaridad familiar, en la primera se incluyen tres indicadores de apego familiar, "las personas deben permanecer en contacto con su familia más cercana aún cuando no tengan mucho en común", "las personas deben permanecer en contacto con su familia más lejana como tíos, sobrinos o primos aún cuando no tengan mucho en común", y "en general lo paso mejor con mis amigos que con mi familia". En la segunda, se han incluido otros tres indicadores de solidaridad intergeneracional: " cuando los hijos se van de la casa, no deberían esperar que los padres los sigan ayudando económicamente", "cuando los padres envejecen, los hijos deberían hacerse cargo de ellos económicamente" y "preferiría que mis hijos solteros se quedaran en casa, aun cuando tengan la capacidad de valerse por sí mismos". La primera serie ofrece aprobaciones muy elevadas: la fidelidad a la familia cercana reúne 89% de acuerdo como es usuales todas partes, pero también la fidelidad a la familia extensa es alta (79%), con alguna inflexión solamente en Argentina (61%) y el balance familia/amigos es asimismo ampliamente favorable para la familia (61%), esta vez con un punto de inflexión muy notable en Brasil donde el balance no llega a favorecer a los amigos, pero la preferencia por la familia baja a 41%, y en el otro extremo en Chile donde esa preferencia se eleva a 72% quedando muy por encima de la amistad (diferencia que se confirma más adelante en los datos sobre número promedio de amigos entre ambos países, ver más adelante). Este balance sigue favoreciendo a la familia incluso entre los jóvenes, 55% considera que es mejor estar con la familia que con los amigos. Los indicadores de solidaridad intergeneracionales, por su parte, ofrecen resultados igualmente considerables, especialmente la disposición de los hijos a hacerse cargo de sus padres cuando envejecen que alcanza un 76% de aprobación, solamente con Argentina largamente por debajo de este promedio (60%). Esta medida de solidaridad intergeneracional no tiene gradiente de edad: es igualmente elevadas entre los jóvenes (84%) que entre los viejos (76%), pero tiene alguna gradiente socioeconómica: en el nivel socioeconómico bajo, la responsabilidad de los hijos se reclama en un 81%, mientras que en el alto solamente en 72%. La expectativa inversa de que los padres alberguen a sus hijos hasta tarde o los sigan ayudando incluso fuera de casa tiene niveles de aprobación ligeramente menores, 43% y 57% respectivamente: también Argentina cae por debajo del promedio en ambos índicadores, mientras que Guatemala muestra consistentemente los números más altos.

TABLA 19: INDICADORES DE SOLIDARIDAD FAMILIAR E INTERGENERACIONAL

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Las personas deben permanecer en contacto con su familia más cercana aún cuando no tengan mucho en común	82	85	94	94	91	89	91
Las personas deben permanecer en contacto con su familia más lejana aún cuando no tengan mucho en común	61	78	84	88	87	78	79
En general,lo paso mejor con mi familia que con mis amigos	66	46	72	67	56	67	68
SOLIDARIDAD FAMILIAR	70	70	83	83	78	78	79
Cuando los hijos se van de la casa no deberían esperar que sus padres los sigan ayudando económicamente	34	37	34	42	20	25	25
➨*Cuando los padres envejecen, los hijos deberían hacerse cargo de ellos económicamente*	63	78	75	87	80	70	84
➨*Preferiría que mis hijos solteros se quedaran en la casa, aún cuando tengan la capacidad de valerse por sí mismos*	31	49	44	43	55	38	41
SOLIDARIDAD INTERGENERACIONAL	43	55	51	57	52	44	50

ECosociAL 2007

Dentro de las estimaciones acerca de las solidaridades básicas se han incluido declaraciones acerca del número de amigos cercanos y de vecinos que se conocen por nombre. La declaración promedio de amigos cercanos alcanza a 5,7 con fluctuaciones nacionales muy amplias que van de 7,3 y 7,4 en Brasil y Guatemala respectivamente a 3,9 amigos cercanos por persona en Chile, el país largamente menos amistoso[5]. La declaración de amistad arroja diferencias según género y nivel socioeconómico: el promedio de amigos que declaran las mujeres es 5,4 contra 6,0 en los hombres, mientras que las diferencias socioeconómicas fluctúan entre 5,5 en el nivel bajo y 6,3 en el nivel socioeconómico más alto. Como han mostrado otros estudios, los principales déficits de amistad se encuentran en mujeres de nivel socioeconómico bajo que tienen solamente un promedio de 5,0 amigos cercanos, mientras que un 17% de ellas declara no tener amigo alguno. Las diferencias de género desaparecen a medida que se avanza en nivel socioeconómico. En el caso de los vecinos se ha utilizado como medida de relación la capacidad de nombrar al menos a una persona en los hogares vecinos. El promedio de hogares vecinos conocidos por nombre es de 8,4 con muy poca variación nacional, salvo por el promedio brasileño que se eleva a 12,8 muy por encima de todos los demás países. Esta excepcionalidad brasileña se mantiene cualquiera sea la variable de control. La vecindad no tiene el sesgo socioeconómico de la amistad, el promedio es prácticamente el mismo en todos los estratos socioeconómicos. También el sesgo de las mujeres de nivel socioeconómico desaparece, aunque se mantiene siempre una diferencia general a favor de los hombres que conocen tendencialmente más a sus vecinos que las mujeres (promedio de 8,8 contra 8,0 en mujeres). Debe observarse que las diferencias de edad no son demasiado amplias en amistad ni en vecindad: las declaraciones de amistad siguen una curva de campana invertida, decrece en las edades intermedias para elevarse en los extremos de la escala de edad, mientras que la vecindad tiende a asemejarse a una curva de campana con el punto más alto en la edad intermedia.

[5] Los promedios han sido confeccionados reduciendo los números inusualmente altos: se han aceptado declaraciones de hasta 20 amigos y/o vecinos.

TABLA 20: AMISTAD Y VECINDAD

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
% que declara no tener amigos cercanos	12	5	20	15	9	17	10
% que declara tener 10 o más amigos cercanos	15	32	12	23	32	18	26
Promedio de amigos cercanos	4.7	7.3	3.9	5.3	7.4	4.8	6.2
% que declara no conocer hogares vecinos	6	2	8	10	4	11	7
% que declara tener 10 o más hogares vecinos	37	65	33	28	35	28	41
Promedio de hogares vecinos conocidos por nombre	7.7	12.8	7.3	6.4	7.8	6.6	8.8

ECosociAL 2007

En la tabla 17 se ha agrupado información acerca de la estructura general de la sociabilidad que resulta de la frecuencia de contactos declarados con familiares, amigos y vecinos. La tabla incluye solamente los contactos electivos, no considera el contacto entre familiares que viven en la misma casa y solamente considera el contacto con aquellos que viven en la misma ciudad[6]. Los resultados muestran una estructura de contactos muy centrada en la madre y los hijos. La diferencia de contacto entre madre/padre es muy pronunciada, sobre todo en países como Brasil, Chile y Colombia, mientras Argentina y México mantienen una diferencia mucho más ceñida. Estos datos confirman que la disposición vecinal en Brasil se escapa completamente a la norma de los demás países. Salvo en la relación con los vecinos, la intensidad del contacto social aumenta monotónicamente con el nivel socioeconómico: el contacto con la madre, por ejemplo, progresa desde 63% hasta 74% en los extremos de la escala y el contacto con el padre lo hace desde 54% hasta 67%. También estos datos confirman que la sociabilidad femenina está más fuertemente centrada en contactos familiares, mientras que la masculina tiene contactos más asiduos con amigos: las diferencias en amistad fluctúan entre 45% 55 a favor de los hombres, mientras que el promedio de contactos familiares (padre, madre e hijos) oscila a la inversa entre 61% y 68% esta vez en favor de las mujeres.

TABLA 21: ETRUCTURA GENERAL DE LA SOCIABILIDAD (*% que ve a quienes se indica una o más de una vez a la semana, sin considerar quienes viven con ellos o viven en otra ciudad (% sobre respuestas válidas)*

	MADRE	PADRE	HERMANOS	HIJOS	AMIGOS	VECINOS
Total						
Argentina	74	70	57	79	63	47
Brasil	67	51	43	72	53	58
Chile	72	58	52	75	52	32
Colombia	65	54	50	71	47	34
Guatemala	62	58	46	54	44	38
México	63	59	43	55	43	34
Perú	63	56	48	63	45	38

ECosociAL 2007

[6] El tamaño de la ciudad y los medios económicos como la disposición de vehículos puede influir en las declaraciones de contacto.

EVALUACIÓN DE LA APERTURA SOCIAL

Este estudio recoge también información específica acerca de la apertura de las relaciones familiares y vecinales a través de un conjunto de indicadores de tolerancia. Para el caso de las relaciones familiares se ha preguntado por situaciones específicas que comprometen a los hijos: casarse con alguien de una clase social más baja, tener un amigo/a homosexual o casarse con alguien que no tiene religión. Para el caso de las relaciones vecinales se incluye igualmente tener vecinos de una clase social más baja, o tener como vecinos a trabajadores inmigrantes o personas de otra raza. Las declaraciones de apertura vecinal son extremadamente amplias y no admiten ninguna observación o comentario ulterior: los datos muestran que la aceptación de la diferencia vecinal en términos de clase, raza y nación está completamente generalizada. Las declaraciones de apertura familiar son menos elevadas: alrededor del 20% de la población señala dificultades para aceptar diferencias de clase, sexo y religión al interior de la familia más cercana, con fluctuaciones nacionales que van desde registros bajísimos en Argentina y Brasil (7% en ambos casos) hasta Perú y Colombia que marcan 27% y 32% respectivamente, aunque existen también dificultades específicas en la aceptación de la homosexualidad en Guatemala y Chile, y en la aceptación de las diferencias de clase en Chile. Las dificultades para aceptar una amistad homosexual se encuentra más radicadas en los niveles socioeconómicos bajos y en las personas de mayor edad, mientras que las dificultades de aceptación religiosa están solamente radicadas en personas mayores. Los problemas de aceptación social no tienen ningún sesgo de clase específico como pudiera esperarse: las dificultades son casi las mismas en todos los niveles socioeconómicos.

TABLA 22: INDICADORES DE APERTURA SOCIAL

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Incomodaría que hijo(a) se case con alguien de una clase social más baja	11	11	29	32	15	16	31
Incomodaría que hijo(a) tenga amigo(a) homosexual	13	13	27	36	38	20	35
Incomodaría que hijo(a) se case con alguien que no tiene religión	8	15	22	37	13	19	31
Incomodaría tener vecino de otra raza	2	2	4	4	5	4	3
Incomodaría tener vecino trabajador inmigrante	3	5	5	9	8	4	4
Incomodaría tener vecino clase social más baja	2	2	4	5	7	4	3

ECosociAL 2007

En esta sección se agregan dos indicadores complementarios de apertura social: para el caso de las relaciones familiares se ha obtenido información acerca de los niveles de homogamia conyugal en tres dimensiones diferentes, etnia, religión y educación. Para el caso de las relaciones vecinales se han estimado los niveles de segregación residencial a partir de la comparación entre las declaraciones de posición propia y la de los vecinos en la escala de estratificación social. Las tasas de homogamia conyugal se presentan en la tabla 19: la homogamia étnica y religiosa es bastante similar, alrededor del 80% de las personas declaran un cónyuge o pareja de raza o color similar (blanco, negro, indígena y mezclas) y de una misma religión (católica, evangélica, otra religión, ninguna religión). La heterogamia étnica y religiosa se eleva bastante en Brasil (33% y 29% respectivamente), mientras que Chile es el primer país en heterogamia religiosa (31%). La forma más frecuente de heterogamia étnica es la unión entre blancos y negros. En el caso de la heterogamia religiosa el cruce más frecuente se da entre católicos que declaran un cónyuge sin religión,antes que uniones entre católicos/evangélicos que son menos frecuentes. Los niveles de homogamia educativa son mucho menores que los anteriores: sólo un 58% de las parejas comparten un mismo nivel educativo. La heterogamia educativa se produce en los niveles intermedios de educación, mientras que los extremos contienen mayor proporción de homogamia: la probabilidad de personas con educación primaria de unirse con otras que también han

alcanzado solamente la educación primaria es muy alta, y lo mismo ocurre con quienes tienen educación superior (Torche, 2007). Debe considerarse que los niveles de heterogamia conyugal dependen de la estructura de oportunidades que exista en una determinada población: poblaciones con mayor dispersión étnica o religiosa deben presentar mayores oportunidades para generar uniones mixtas, de manera que estas diferencias deben interpretarse objetivamente, no indican una disposición particular hacia las uniones mixtas.

TABLA 23: INDICADORES DE HOMOGAMIA CONYUGAL Y SEGREGACIÓN VECINAL

	Homogamia educativa		Homogamia religiosa		Homogamia étnica		Segregación residencial		
	Mismo nivel	Distinto nivel	Mismo religión	Diistinto religión	Mismo etnia	Distinta etnia	Vecinos mismo nivel	Vecinos mayor nivel	Vecinos menor nivel
Total	59	41	80	20	81	19	37	39	24
Argentina	60	40	77	23	84	16	35	44	21
Brasil	55	45	71	29	65	35	38	35	27
Chile	63	37	69	31	80	20	38	39	23
Colombia	59	41	86	14	78	22	37	43	20
Guatemala	62	38	80	20	87	13	38	42	20
México	58	42	89	11	90	10	36	39	25
Perú	58	42	84	16	78	22	36	36	28

ECosociAL 2007

Los niveles de segregación residencial han sido estimados mediante la clasificación propia y de los vecinos en general en la escala de estratificación de diez puntos que se ha utilizado más arriba. La tasa de segregación residencial, la proporción que clasifica a los vecinos en el mismo nivel socioeconómico, puede utilizarse como un indicador de clausura vecinal; inversamente, la proporción que declara residir con vecinos de distinto nivel socioeconómico es un indicio de mayor diversidad y apertura social. Los resultados indican que el 37% clasifica a los vecinos en la misma posición propia, un 39% los clasifica en una posición superior y el 24% restante en una posición inferior: estos datos no presentan ninguna variación nacional significativa. La tasa de segregación residencial tiende a ser menor en el nivel socioeconómico más bajo (32%) para equipararse en los restantes niveles en torno al promedio.

El último indicador de apertura social que se presenta en esta sección son las declaraciones de discriminación social dividida según la fuente de la que procede: el color de piel, raza o etnia, la religión, la condición de pobreza y la preferencia política. Se muestran los reportes de discriminación en general, pero también para poblaciones específicas sobre las que comúnmente recae un trato discriminatorio. Los reportes de discriminación étnica son poco considerables: 11% para muchas/algunas veces en el último tiempo, pero tienden a aumentar en el caso de población indígena con montos de 20% en Chile y Guatemala y hasta 29% en Perú, y lo mismo ocurre en población negra cuyas declaraciones de discriminación suben a alrededor de 30% en Brasil y Colombia. La discriminación religiosa está reportada por un 10% de la población, pero también aumenta en el grupo religiosamente más vulnerable, los evangélicos, con una mención inusualmente alta en México (uno de los países que mostraba mayores niveles de polarización religiosa). La misma dinámica se produce en los casos de discriminación económica (16%) y política (11%) que afecta de manera especial a los pobres (alrededor de un cuarto de los pobres acusa un trato discriminatorio muchas/algunas veces en el último tiempo) y a quienes se identifican con la oposición al gobierno, que se presenta siempre como un grupo más vulnerable, salvo en Brasil.

TABLA 24: INDICADORES DE DISCRIMINACIÓN SOCIAL (*➔Pensando en el último tiempo, se ha sentido rechazado, molestado o mal mirado por alguna de estas razones Porcentaje que indica "si, muchas veces + si, algunas veces"*

	Color de piel, raza o etnia	(Indígenas / Negros)	Religión	(Evangélicos)	Pobreza	Nse BAJO (Pobres)	Política	(Oposición)
Total	11	-	10	25	16	22	11	17
Argentina	6	-	5	22	9	15	5	11
Brasil	18	(34)	16	29	25	25	17	15
Chile	5	20	7	21	13	24	12	20
Colombia	5	(31)	9	27	13	21	8	19
Guatemala	11	20	13	15	14	20	8	11
México	8	14	6	42	15	25	7	15
Perú	19	29	10	34	18	25	14	28

ECosociAL 2007

Redactar

FORTALEZA DE LA IDENTIDAD NACIONAL

Se ha obtenido una estimación de la lealtad nacional mediante in índice que agrupa cuatro indicadores convencionales de nacionalismo: "tomando todo lo bueno y lo malo, me siento orgulloso de la historia de mi país" (nacionalismo histórico), "mi país debería defender sus intereses como nación aun cuando ello conduzca a conflictos con otros países" (nacionalismo geopolítico) "mi país debería limitar la importación de productos extranjeros para proteger su economía nacional" (nacionalismo económico) y "la televisión de mi país debería dar preferencias a películas y programas nacionales" (nacionalismo cultural). Este conjunto de ítems tiene un Alfa de Cronbach de .557. El acuerdo promedio con estos ítems es de 76%% con pocas variaciones nacionales: el nacionalismo histórico es algo menor en Argentina (67% declara orgullo con la historia del país contra un promedio de 84%), así como el nacionalismo geopolítico lo es en Brasil (64% se muestra favorable a comprometerse en conflictos internacionales contra un promedio de 77%). El nacionalismo económico (protección de la economía nacional contra competencia externa) suscita mayor adhesión en Argentina (83% con respecto a un promedio de 73%) y algo menos en Chile aunque siempre dentro de rangos que favorecen una economía cerrada. El nacionalismo tiene una fuerte coloración popular según se aprecia en la gradiente de clase que tienen todos los indicadores considerados: la proporción de alta adhesión o lealtad nacional (quienes están de acuerdo con las cuatro sentencias anteriores) fluctúa entre 44% en el nivel socioeconómico alto hasta 60% en el nivel socioeconómico bajo, distancia que se vuelve más apreciable en el caso del nacionalismo cultural.

TABLA 24: INDICADORES DE LEALTAD NACIONAL

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Tomando todo lo bueno y lo malo, me siento orgulloso de la historia de mi país	67	73	87	91	88	89	91
Mi país debería defender sus intereses como nación aún cuando ello conduzca a conflictos con otros países	72	58	80	82	82	79	82
Mi país debería limitar la importación de productos extranjeros para proteger su economía nacional	83	67	68	76	70	75	77
La televisión de mi país debería dar preferencia a películas y programas nacionales	67	58	69	76	77	68	75
*LEALTAD NACIONAL	48	37	52	61	62	62	60

ECosociAL 2007 * Lealtad nacional o nacionalismo = % que está de acuerdo con todas estas afirmaciones

La fortaleza de la nacionalidad puede apreciarse también cuando se considera el balance que existe entre la identidad nacional y las identidades regionales y étnicas. En el primer renglón de la tabla XX se muestra la proporción que se identifica con alguna ciudad o región del país (a): esta proporción bordea el 50% en todos los países salvo en Argentina y México que arrojan escasísima identidad regional. En los renglones siguientes se anota la proporción que declara que es más importante ser del país que de la ciudad o región seleccionada (primacía de la identidad nacional), más importante ser de la ciudad o de la región que del país (primacía de la identidad regional) o que ambas identidades son igualmente importantes. Los datos muestran que en aproximadamente la mitad de los casos la identidad nacional prima por encima de la identidad regional (particularmente en Brasil y Colombia), mientras que la identidad regional prima solamente en alrededor del 10% de los casos. El último renglón (e) muestra las tasas netas de identificación regional tomando como base de cálculo el conjunto de la población: los resultados indican claramente la ausencia casi completa de fragmentación regional. La misma operación se ha realizada para el caso de la identidad étnica: en el primer renglón (a) se muestra la proporción que se identifica sea por sus orígenes o por sus costumbres con algún pueblo indígena: esta identificación es muy dispar, Brasil y Colombia no registran identidad étnica alguna, mientras que Guatemala y Perú alcanza al 37% y 31% respectivamente. En los renglones siguientes se vuelve a apreciar la primacía de la identidad nacional por encima de la identidad étnica: mas de un tercio de quienes declaran identificarse con algún pueblo indígena consideran, sin embargo, que es más importante la pertenencia nacional, y menos de un 10% afirma lo contrario, salvo en Guatemala donde la primacía de la identidad étnica sube al 20%. En el último renglón (e) se muestra las tasas netas de identificación étnica que resultan escasísimas al menos en el contexto de población urbana que comprende este estudio.

TABLA 25: PRIMACÍA DE LA IDENTIDAD NACIONAL

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	México	Perú
Identificación con ciudad/región del país	25	57	50	54	40	29	58
Es más importante nacionalidad	44	58	45	61	40	36	51
Es más importante ciudad/región	7	7	7	9	15	8	7
Es igualmente importante una u otra	47	30	47	30	44	56	40
Identificación con pueblo indígena			19		37	17	31
Es más importante nacionalidad			23		32	33	49
Es más importante pueblo indígena			7		20	8	7
Es igualmente importante una u otra			67		46	58	43

ECosociAL 2007

CONCLUSIONES

ANEXO METODOLÓGICO ECOSOCIAL 2007

I. Introducción

ECosociAL 2007 es una encuesta cara a cara, de carácter comparado que se aplica por primera vez en siete países latinoamericanos, en el marco del proyecto "Nueva Agenda de Cohesión Social para América Latina". El presente anexo destaca los aspectos más relevantes del diseño metodológico empleado y del desarrollo de su aplicación.

II. Diseño metodológico

a) El cuestionario

El cuestionario administrado este año es resultado de un trabajo conceptual y empírico que involucró a los distintos equipos que participaron en el proyecto entre septiembre del 2006 y febrero del 2007. Inicialmente, se utilizó la información teórica y estadística disponible, con el fin de distinguir conceptualmente aquellas dimensiones necesarias para estimar el nivel de cohesión social mediante una encuesta. El cuestionario definitivo adquirió su forma final a partir del pre-test de un cuestionario piloto en los distintos países estudiados y el análisis de sus resultados.

Los resultados de la aplicación del pre-test permitieron elaborar un cuestionario más compacto y resolver problemas asociados a la traducción de preguntas y expresiones idiomáticas nacionales con el fin de lograr univocidad en la comprensión de las preguntas. Adicionalmente, los resultados arrojados por el pre-test permitieron depurar el cuestionario a fin de mantener sólo aquellas preguntas que mostraron niveles adecuados de varianza con vista al análisis estadístico ulterior. Luego, el cuestionario final quedó conformado por 204 preguntas, de las cuales 167 consistieron en preguntas de núcleo es decir, directamente relacionadas con la medición de las distintas dimensiones de la cohesión social, y 37 de clasificación socio-económica. Todas las preguntas, excepto la de ocupación laboral, fueron cerradas. De acuerdo a estas especificaciones, el instrumento definitivo fue adecuado y de fácil aplicación.

b) Universo del estudio y representatividad de la muestra

La población objetivo del estudio correspondió a los habitantes de 18 años o más, de ambos sexos, con nacionalidad del país, pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos de las principales ciudades incluidas en la investigación. De este modo, la muestra fue elaborada para representar el 100% de la

población de las ciudades seleccionadas y se distribuyó de manera proporcional al tamaño de dichas ciudades tomando como base el cálculo de la información censal más reciente.

La muestra total varió entre países. En Guatemala fue de 1.200 casos; en Argentina, Chile, Colombia y Perú fue de 1.400 casos, en México de 1.500 y finalmente, en Brasil de 1.700 casos (ver cuadro 1).

Cuadro 1: Características del diseño metodológico y aplicación del cuestionario

País	Casos	Ciudades seleccionadas	Fecha del campo	Institución a cargo
Argentina	1.400	Gran Buenos Aires, Gran Rosario, Gran Córdoba, Gran Mendoza	Marzo-Abril	Universidad Católica de Buenos Aires
Brasil	1.700	Sao Paulo, Río de Janeiro, Salvador, Porto Alegre	Marzo-Mayo	Sensus
Chile	1.400	Gran Santiago, Valparaíso, Viña del Mar, Antofagasta, Concepción, Talcahuano, Temuco, La Serena, Coquimbo	Marzo-Abril	Pontificia Universidad Católica de Chile –Desuc
Colombia	1.400	Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla	Marzo-Mayo	Centro Nacional de Consultoría
Guatemala	1.200	Ciudad de Guatemala, Alta Verapaz, Chiimaltenango, Escuintla, Huehuetenango, Quetzaltenango, Sacatepequez, San Marcos, Suchitepequez	Marzo-Mayo	Borge y Asociados
México	1.500	Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Puebla	Marzo-Abril	IPSOS-Bimsa
Perú	1.400	Lima, Callao, Arequipa, Trujillo, Chiclayo	Marzo-Abril	Pontificia Universidad Católica de Perú - IOP

c) Marco muestral y tipo de muestra

El marco muestral correspondiente a cada país fue el registro censal de manzanas o cuadras de las ciudades seleccionadas. La muestra fue probabilística multietápica hasta la selección de los hogares. Las etapas del diseño y el procedimiento de selección se explican a continuación:

1. Primera etapa

Incluyó la selección aleatoria de conglomerados (manzanas o áreas de residencia) mediante muestreo aleatorio simple y sistema proporcional al tamaño de la ciudad considerada. Para ello, se definió en primer lugar el número de unidades primarias de muestreo (UMP) necesarias para la muestra. Las unidades primarias de muestreo consistieron en conglomerados de vivienda (manzanas o áreas de residencia). En segundo lugar, la distribución de las unidades primarias de muestreo en cada ciudad se realizó de manera proporcional a la cantidad de población que representaba cada región.

El número de unidades primarias de muestreo para completar una muestra teórica quedó definida como:

$$\frac{n}{5}$$

Donde *n* es el total de la muestra y 5 corresponde al número máximo de encuestas que se pueden lograr en una unidad primaria. De este modo, para una muestra de 1.400 casos por ejemplo, el número total de unidades primarias posibles de ser seleccionadas son 280 (1.400/5).

De acuerdo a esta información, se seleccionaron aleatoriamente las unidades primarias de muestreo definidas por la fórmula anterior en relación a un total de unidades primarias posibles de ser seleccionadas y que corresponden al marco muestral detallado en la información censal de cada país.

2. Segunda etapa

Una vez seleccionada la unidad primaria, la segunda etapa consistió en la selección de viviendas. En primer lugar se realizó un conteo y empadronamiento de las viviendas residenciales. Luego, la selección de viviendas dentro de cada unidad primaria se efectuó mediante un listado de números aleatorios. Para tal fin se utilizó el procedimiento de salto sistemático, según el cual el encuestador inicia la selección de viviendas desde una esquina marcada en su hoja de ruta y "salta", con un intervalo de cinco viviendas, hasta completar las cinco encuestas requeridas en cada unidad primaria.

3. Tercera etapa

La última etapa consistió en la selección de entrevistados según cuotas de sexo y edad, asignadas a cada unidad primaria de acuerdo a la distribución censal de las ciudades y regiones seleccionadas. Dichas cuotas fueron asignadas de manera aleatoria a cada unidad primaria seleccionada. La distribución de cuotas se realizó conforme a seis cuotas definidas por sexo y edad. Fueron seleccionados hombres y mujeres en tres tramos de edad: 18-34, 35-54 y 55 o más años.

La unidad de muestreo de esta etapa, incluyó a las personas de 18 o más años que habitaban de manera permanente la vivienda seleccionada, excluyéndose al servicio doméstico. Se seleccionó solamente a una persona por vivienda. En aquellas situaciones donde dos o más personas cumplían con una cuota, se optó por seleccionar según el criterio "último cumpleaños". Por el contrario, en aquellas situaciones donde no existían personas que cumplieran con alguna cuota, no quisieran contestar el cuestionario o simplemente no estuvieran habitadas en el momento de la visita del encuestador, se llevó a cabo al menos una re-visita en día y horario diferente.

4. Reemplazos

El diseño del estudió admitió reemplazos sólo en la segunda etapa de selección, mediante la selección de viviendas contiguas luego de al menos una re-visita al hogar en un día y horario diferente. En ese sentido, se permitió el reemplazo de la vivienda originalmente seleccionada por las viviendas contiguas a ésta (izquierda

y derecha) y se controló que no fuera reemplazada conforme a otro mecanismo. No se permitió el reemplazo por conglomerados o unidades contiguas, excepto en aquellos casos en los cuales aleatoriamente se escogió una unidad primaria no residencial. El reemplazo aleatorio de unidades primarias de una misma unidad censal se realizó en oficina.

III. Capacitación y supervisión del trabajo de campo

Previamente al comienzo del trabajo de campo, el equipo coordinador (Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile) envió a las instituciones encargadas de la aplicación del instrumento en los distintos países, el detalle del diseño muestral. Una vez consensuado el diseño, cada institución procedió a ejecutar el trabajo de campo.

La supervisión y estandarización de procedimientos de aplicación se desarrolló en tres niveles:

1. Visita a países y capacitaciones: el equipo coordinador de la encuesta se desplazó hacia los lugares donde el instrumento fue aplicado con el fin de verificar las condiciones de trabajo de campo. Simultáneamente participó en la capacitación de los jefes de terreno, supervisores y encuestadores locales. Asimismo, revisó los procedimientos de selección y aplicación del cuestionario por parte de cada institución.

2. Sistema de ingreso de datos y registro: se utilizó el mismo sistema de captura de datos en todos los países, el que fue elaborado por el equipo coordinador mediante el software CsProX. De este modo se pudo verificar el rango y consistencia de los datos mediante una digitación progresiva y la corrección en terreno. Se exigió también doble digitación. Adicionalmente, el sistema de captura permitió controlar los casos de no respuesta admitiéndose como válidos sólo aquellos cuestionarios que tuvieran el 80% o más de sus respuestas válidas. Finalmente, se examinaron las hojas de ruta de cada encuestador.

3. Supervisión en terreno: se realizó una supervisión en terreno de al menos un 20% de la muestra total.

En el contexto de estos mecanismos de control y homologación de procedimientos, el trabajo de campo se realizó de forma normal entre marzo y mayo del presente año.

IV. Construcción de base de datos

La base de datos fue generada a través del programa CsProX. Se realizó doble digitación de la totalidad de los cuestionarios, con el objetivo de asegurar el ingreso correcto de los datos. Se realizaron, además, chequeos de consistencia básica.

V. Ponderación

Se utilizó una ponderación de pos-estratificación, de acuerdo a la distribución del nivel de educación de las regiones y ciudades incluidas en el estudio, en conformidad con la información disponible en los censos o

encuestas de hogares de los países en los que se efectuó el estudio. Los ponderadores no superaron los 3 puntos.